

# BACCALAUREAT PROFESSIONNEL 3 ANS

## VENTE

La section BAC PRO VENTE 3 ans prépare au baccalauréat vente en trois ans et accueille des élèves venant de 3<sup>e</sup> de collège ayant un bon niveau en français et mathématiques.

### Profil requis :

- ▶ Aimer les contacts, la communication, l'organisation
- ▶ Avoir le sens des responsabilités, faire preuve d'autonomie
- ▶ Être motivé, savoir gérer son stress, être diplomate
- ▶ Être soucieux du détail tout en ayant un esprit de synthèse

### Son activité consiste à :

- prospecter la clientèle potentielle,
- négocier des ventes de biens et de services,
- participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle, dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

### Types d'entreprise :

- Entreprises commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes...)
- De services (vente de prestations telles que l'entretien, la location, la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier...)
- De production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles...).

### Formation au lycée :

- ▶ Communication vente
- ▶ Mercatique
- ▶ T.P. vente
- ▶ Droit / économie
- ▶ Projet de prospection
- ▶ Français, mathématiques, anglais, dessin, sport.

**Périodes de stage en entreprise : 22 semaines réparties sur les trois années de formation**

### Les poursuites d'études (avec mention Bien au BAC) :

- ▶ BTS NRC (Négociation Relation Client)
- ▶ BTS MUC (Management des Unités Commerciales)
- ▶ BTS Tourisme
- ▶ Écoles d'immobilier (BTS immobilier)

### Les secteurs d'activités :

Commercial, représentant, chargé de prospection ou de clientèle sous encadrement d'un chef des ventes ou en autonomie sous statut de mandataire ou d'Agent Commercial.